

Mathias Binswanger

MEHR
WOHLSTAND
DURCH
WENIGER
AGRAR-
FREIHANDEL

Landwirtschaft
und Globalisierung

Picus

Mathias Binswanger

MEHR WOHLSTAND
DURCH WENIGER
AGRARFREIHANDEL

Landwirtschaft
und Globalisierung

Picus Verlag Wien

INHALT

1. WEIN GEGEN TUCH: DER HISTORISCHE HINTERGRUND DER THEORIE DER KOMPARATIVEN VORTEILE	9
2. LANDWIRTSCHAFT UND FREIHANDEL IN DEN INDUSTRIELÄNDERN	28
2.1 Warum Bauern meistens zu Verlierern des Freihandels werden: Die landwirtschaftliche Tretmühle	28
2.2 Das Beispiel Schweiz	38
2.3 Erhalt einer multifunktionalen Landwirtschaft durch Grenzschutz und Subventionen	44
3. LANDWIRTSCHAFT UND FREIHANDEL IN DEN ENTWICKLUNGSLÄNDERN	64
4. FAZIT UND SCHLUSSFOLGERUNGEN FÜR DIE POLITIK	83
LITERATUR	96

1.
WEIN GEGEN TUCH:
DER HISTORISCHE HINTERGRUND
DER THEORIE DER KOMPARATIVEN
VORTEILE

Seit der Ökonom David Ricardo im Jahre 1817 erstmals seine Theorie der komparativen Vorteile veröffentlichte, gehört es in der Ökonomie zum »Standardwissen«, dass Freihandel grundsätzlich den Wohlstand vergrößert, während Handelsbarrieren wie Zölle oder Importbeschränkungen ihm abträglich sind. Würden wir nur in einer freien Welt ohne Handelsschranken und Subventionen leben, in der Güter und Dienstleistungen ungehindert von einem Land ins andere gelangen könnten, so wird uns gesagt, dann würde das Prinzip der Ausnutzung komparativer Vorteile dazu führen, dass (fast) alle Menschen weltweit in mehr Wohlstand leben könnten. Was verbirgt sich also hinter der Zauberformel des komparativen Vorteils?

Falls Sie es nicht wissen, dann befinden Sie

sich in guter Gesellschaft. Viele Politiker und Wirtschaftsführer, die die Bedeutung von komparativen Vorteilen herausstreichen, wissen es auch nicht und verwechseln komparative mit absoluten Vorteilen. Das fällt jedoch nicht weiter auf, da wir uns inzwischen an solche Floskeln gewöhnt haben. Worum geht es also? Es braucht kein Genie, um einzusehen, dass es für ein Land wie Österreich vorteilhafter ist, Bananen von den Philippinen einzuführen, statt selbst Bananen in Gewächshäusern anzupflanzen. Umgekehrt zahlt es sich für die Philippinen aus, Wintersportdienstleistungen aus Österreich zu importieren (sprich in Österreich Ski zu fahren), statt selbst künstlich Schnee zu erzeugen und in klimatisierten Hallen Ski zu fahren. Die Philippinen sind Österreich in der Bananenproduktion absolut überlegen, während Österreich den Philippinen beim Wintersport einiges voraushat. In einem solchen Fall profitieren beide Länder vom gegenseitigen Handel, da jedes Land das produziert, was es aufgrund seiner geografischen Lage besser kann.

Doch Ricardos Theorie der komparativen Vorteile ist viel raffinierter. Er zeigte nämlich auf, dass

zwei Länder sich auch dann auf die Produktion je eines Gutes spezialisieren sollten, wenn das eine Land beide Güter effizienter produzieren kann und somit bei beiden Gütern einen absoluten Vorteil besitzt. Bezug nehmend auf die damals wichtigen Handelsbeziehungen zwischen England und Portugal »bewies« er, dass es für beide Länder vorteilhafter sei, wenn Portugal sich auf den Weinanbau spezialisiert und England sich auf die Herstellung von Tuch konzentriert, obwohl die portugiesische Tuchindustrie der englischen gemäß Ricardos Analyse überlegen war. Dieses Beispiel bildete die Basis der Theorie der komparativen Vorteile, die bis heute dazu dient, den wirtschaftlichen Nutzen der Spezialisierung und des Freihandels sowie den volkswirtschaftlichen Schaden von Schutzzöllen zu demonstrieren. Grund genug, die Hintergründe dieses berühmten Beispiels einmal genauer zu durchleuchten.

Was mit dem Begriff »komparativer Vorteil« gemeint ist, lässt sich am besten verstehen, wenn wir für einen Moment die Länderebene verlassen und stattdessen einen Anwalt betrachten, der eine Schreibkraft anstellt, obwohl er selbst schneller

und mit weniger Fehlern Briefe schreiben kann als diese. Trotzdem macht die Anstellung der Schreibkraft Sinn. Wenn der Anwalt seine Briefe nämlich selbst auf dem Computer eintippen würde, könnte er während dieser Zeit nicht an den Fällen arbeiten, mit denen er sein Geld verdient. Der Anwalt verzichtet deshalb darauf, selbst seine Briefe zu schreiben, weil die ihm dadurch entgehenden Anwaltshonorare höher sind als das Gehalt, das er der Schreibkraft bezahlen muss. Die Anwaltshonorare sind in diesem Fall die Opportunitätskosten des Briefeschreibens, das heißt, die Einnahmen, auf die er verzichten muss, wenn er selbst Briefe schreibt. Die Schreibkraft besitzt gegenüber dem Anwalt zwar einen absoluten Nachteil beim Briefeschreiben, aber einen komparativen Vorteil, denn ihre Opportunitätskosten sind geringer als die des Anwalts. Im Unterschied zum Anwalt könnte sie nämlich, wenn sie keine Briefe schreibe, keine Fälle bearbeiten und dafür ein Anwaltshonorar kassieren.

Wenn wir jetzt den Anwalt durch Portugal und die Schreibkraft durch England ersetzen und zusätzlich noch annehmen, dass die Schreibkraft zumindest theoretisch ebenfalls Anwaltstätigkeit

ten ausüben könnte, dann sind wir wieder beim Beispiel von Ricardo. Obwohl Portugal die effizientere Tuchindustrie besitzt, sollte es gemäß Ricardo auf die Tuchproduktion verzichten, und zwar wiederum wegen der Opportunitätskosten. Ricardo demonstrierte dies anhand des folgenden Zahlenbeispiels: In England braucht es hundert Arbeitsstunden, um eine Einheit Tuch (ein Ballen) herzustellen, und in Portugal neunzig Arbeitsstunden. Gleichzeitig brauchen englische Winzer hundertzwanzig Stunden, um eine Einheit Wein (ein Fass) zu produzieren, während die Portugiesen dafür achtzig Arbeitsstunden benötigen.

	Tuch	Wein
England	100	120
Portugal	90	80

Tabelle 1: Input an Arbeitsstunden zur Produktion einer Einheit Tuch und einer Einheit Wein

Das Beispiel wurde von Ricardo so gewählt, dass Portugal bei der Herstellung beider Güter einen absoluten Vorteil und England einen absoluten Nachteil besitzt, denn für die Herstellung beider

Güter braucht es in Portugal weniger Arbeitsstunden. England besitzt aber einen komparativen Vorteil bei der Tuchproduktion, da die Produktion eines Ballen Tuches den Verzicht auf weniger Weinproduktion verlangt als in Portugal. Das lässt sich verstehen, wenn wir wiederum die Opportunitätskosten betrachten. Die Frage dabei lautet: Auf wie viele Einheiten Tuchproduktion muss man in jedem Land verzichten, wenn man eine zusätzliche Einheit Wein produziert? Die Rechnung präsentiert sich folgendermaßen:

Opportunitätskosten von Wein in Tucheinheiten:

- England: $120/100 = 1,20$ Tucheinheiten
- Portugal: $80/90 = 0,89$ Tucheinheiten

In England »kostet« die Produktion einer Einheit Wein 1,2 Einheiten Tuch, während sie in Portugal nur 0,89 Einheiten »kostet«. Umgekehrt können wir auch die Opportunitätskosten von Tuch in Weineinheiten ausdrücken. In diesem Fall kommen wir zu folgendem Resultat:

Opportunitätskosten von Tuch in Weineinheiten:

- England: $100/120 = 0,83$ Weineinheiten
- Portugal: $90/80 = 1,125$ Weineinheiten

In England »kostet« also eine Einheit Tuch 0,83 Weineinheiten, während eine Einheit Tuch in Portugal 1,125 Weineinheiten »kostet«. Mit anderen Worten: In England ist es mit geringeren Opportunitätskosten verbunden, Tuch zu produzieren, während in Portugal die Weinproduktion geringere Opportunitätskosten aufweist. Demzufolge besitzt England einen komparativen Vorteil bei der Tuchproduktion und Portugal einen komparativen Vorteil bei der Weinproduktion.

	Tuch	Wein
England	1	1
Portugal	1	1
<i>Total</i>	2	2

Tabelle 2: Produktionsmöglichkeiten (Menge an Tuch- und Weineinheiten) vor Handel

Wie profitieren nun beide Länder durch den Handel gemäß Ricardo? Schauen wir uns dazu

einmal die Produktionsmöglichkeiten vor und nach der Aufnahme des Handels an. Wir gehen davon aus, dass in der ursprünglichen Situation jedes Land je eine Einheit Tuch und eine Einheit Wein produziert. Portugal benötigt dazu insgesamt hundertsechzig Arbeitsstunden, und in England sind dazu zweihundertzwanzig Arbeitsstunden erforderlich.

Nun nehmen wir an, dass sich beide Länder auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem sie einen komparativen Vorteil besitzen. England spezialisiert sich also auf die Produktion von Tuch, und Portugal produziert nur noch Wein. In diesem Fall gelingt es, mit der gleichen Menge an Arbeit in Portugal 2,125 Einheiten Wein zu produzieren, und in England ist jetzt die Produktion von 2,2 Einheiten Tuch möglich.

	Tuch	Wein
England	2,2	0
Portugal	0	2,125
<i>Total</i>	2,2	2,125

Tabelle 3: Produktionsmöglichkeiten (Menge an Tuch- und Weineinheiten) nach Spezialisierung und Handel

Die Produktionsmöglichkeiten haben sich also erweitert. Insgesamt können mit der gleichen Menge an Arbeit 0,2 Einheiten mehr Tuch und 0,125 Einheiten mehr Wein produziert werden. Diese Überschüsse lassen sich nun zwischen beiden Ländern aufteilen (wie genau, hängt vom Preis ab), sodass beide davon profitieren. Es gibt mehr Wein und mehr Tuch.

Die Auswahl der beiden Güter Wein und Tuch war nun keineswegs zufällig. Genau um diese beiden Güter ging es rund hundert Jahre früher (1703) in dem zwischen England und Portugal geschlossenen Methuen-Vertrag (Methuen Treaty), so benannt nach dem damaligen englischen Botschafter in Portugal (siehe dazu Francis, 1960; Magdoff, 1978). Diesem gelang es, mit der portugiesischen Regierung einen Vertrag auszuhandeln, bei dem sich die Portugiesen dazu verpflichteten, die zum Schutz ihrer eigenen Tuchindustrie seit dem Jahr 1684 geltenden Importbeschränkungen für englisches Tuch aufzuheben. Im Gegenzug verpflichtete sich England dazu, portugiesischen Wein bei der Einfuhr mit einem Vorzugszoll zu behandeln, der um ein Drittel geringer war als der Zoll auf die Weine

aus Frankreich, was die bis heute anhaltende Popularität des Portweins in England erklärt. Vonseiten der Portugiesen geschah die Unterzeichnung dieses Vertrags allerdings nicht ganz freiwillig. Sie mussten auf ihn eingehen, weil sie auf die militärische Unterstützung der Engländer gegen die Spanier angewiesen waren.

Gemäß der Theorie der komparativen Vorteile hätte sich durch diesen Vertrag die Situation in beiden Ländern verbessern sollen. Das geschah aber nur in England. In Portugal führte der Methuen-Vertrag innerhalb kurzer Zeit zur vollständigen Vernichtung der Tuchindustrie, da Portugal sofort mit englischem Tuch überschwemmt wurde. Der Export von portugiesischem Wein nach England erhöhte sich hingegen nur langsam und in viel geringerem Ausmaß. Das führte zu einer ständigen Verschlechterung der portugiesischen Handelsbilanz und gleichzeitig zu einem stetigen Goldzufluss nach England, da das Tuch von den Portugiesen mit Gold bezahlt wurde. So leistete der Methuen-Vertrag einen nicht unwesentlichen Beitrag einerseits zum Aufstieg Englands zur Weltmacht und andererseits zum ökonomischen Abstieg Portugals zu einer

wirtschaftlichen Randregion. Portugal war der eindeutige Verlierer des Freihandels (vgl. Felipe und Vernengo, 2002).

Es ist interessant, dass Ricardo zur Erklärung seiner Theorie der komparativen Vorteile gerade ein Beispiel gewählt hat, bei dem diese versagt hat. Aber da er in London lebte, musste er nicht die Portugiesen, sondern die Engländer vom Nutzen des Freihandels überzeugen. Schon die Auswahl der beiden Güter Wein und Tuch sollte einen ja stutzig machen. Ricardo geht in seinem Beispiel davon aus, dass die Engländer auch Wein produzieren könnten, sich dann aber wegen des komparativen Vorteils ganz auf die Tuchproduktion konzentrieren. Einen Weinanbau von nennenswerter Größe und Qualität hat es in England aber aus klimatischen Gründen nie gegeben und erst infolge der Klimaerwärmung ist es in jüngster Zeit vereinzelt möglich, auch in England Weintrauben anzubauen. Während die Engländer also auf keinen Weinanbau verzichten mussten, indem sie ihre Tuchproduktion ausdehnten, waren die Portugiesen gezwungen, ihre eigene Erfolg versprechende Tuchindustrie aufzugeben. Die Theorie der komparativen Vorteile

ist auf dieses Beispiel somit gar nicht anwendbar, denn sie setzt voraus, dass die betrachteten Länder beide Güter tatsächlich produzieren können.

Doch Ricardos Vergleich hinkt noch aus einem anderen Grund. Er geht nämlich davon aus, dass alle Arbeiter, die bisher in der portugiesischen Tuchindustrie gearbeitet haben, nach der Spezialisierung Portugals zu Weinbauern werden können. Dies ist eine ziemlich realitätsfremde Annahme angesichts der Tatsache, dass erstens der Weinanbau durch die Knappheit der dafür geeigneten Böden beschränkt war und zweitens die internationale Nachfrage nach Wein im Vergleich zur Nachfrage nach Tuch gering war. Nur ein kleiner Teil der Tuchindustriearbeiter konnte demzufolge zu Weinbauern werden, während sich der Rest nach anderen Tätigkeiten umsehen musste oder arbeitslos wurde. Nur der aufkommende »Gold Rush« in der damaligen portugiesischen Provinz Brasilien verhinderte Schlimmeres. Die in Wein ausgedrückten Opportunitätskosten der Tuchproduktion fallen aber auf null, wenn die Arbeiter der Tuchindustrie nicht zu Weinbauern werden können.

Die Theorie der komparativen Vorteile führt

in diesem Fall zu falschen Schlussfolgerungen. Das lässt sich leicht erkennen, wenn wir noch einmal zum Beispiel des Anwalts zurückkehren, der Briefe effizienter als seine Schreibkraft schreiben kann. Es entgehen ihm nämlich durch das Briefeschreiben nur so lange Anwaltshonorare, wie er durch seine Anwaltstätigkeit voll ausgelastet ist. Ist die Nachfrage nach Anwälten jedoch beschränkt und braucht der Anwalt deshalb für seine Arbeit an den Fällen nur ein paar Stunden am Tag, dann ist es für ihn ökonomisch vorteilhafter, wenn er seine Briefe selbst schreibt. Die Opportunitätskosten des Briefeschreibens sind dann nämlich null. Und Portugal befand sich damals in derselben Situation wie ein unterbeschäftigter Anwalt, der zusätzlich noch eine Schreibkraft anstellt, statt seine Briefe selbst zu schreiben. Der wirtschaftliche Ruin wird dann nicht lange auf sich warten lassen.

Seit bald zweihundert Jahren wird die Erhöhung des Wohlstands durch den Freihandel für die beteiligten Länder anhand des Handels von Tuch und Wein zwischen England und Portugal erklärt, obwohl in diesem Fall England einseitig auf Kosten Portugals vom Freihandel profitierte.

Ricardos Theorie der komparativen Vorteile beruht zwar auf einer genialen Idee, die zu den bedeutendsten Leistungen in der Geschichte der Nationalökonomie zählt. Doch als universal gültiger ökonomischer Freipass für Freihandel kann sie nicht dienen, da die ihr zugrunde liegenden Annahmen häufig nicht erfüllt sind. Ricardo musste die damalige Situation in England und Portugal großzügig uminterpretieren, damit diese Länder in seine Theorie passten. In Wirklichkeit hätten Portugiesen im 18. Jahrhundert guten Grund gehabt, gegen Freihandel und Globalisierung zu demonstrieren. Und das hätten sie sicher auch getan, wenn sie nicht aus militärischen Gründen gezwungen gewesen wären, den Methuen-Vertrag zu unterschreiben.

Die Theorie der komparativen Vorteile kann die Vorteile des Freihandels also nur eindeutig »beweisen«, indem sie einige äußerst restriktive Annahmen trifft. Sie erklärt, wie sich unter gegebenen Produktionsbedingungen (Boden, Kapital, Technologie), die von Land zu Land verschieden sind und unterschiedliche Arbeitsproduktivitäten bedingen, durch Spezialisierung eine maximale Menge an Gütern produzieren

lässt. Die Ausnutzung der komparativen Vorteile bringt dann eine Erhöhung der Produktionsmengen und erweitert die Konsummöglichkeiten in den beteiligten Ländern, wenn die so hergestellten Güter frei handelbar sind. In der Realität gibt es aber längerfristig keine »gegebenen Produktionsbedingungen« und es müssen neben den unterschiedlichen Arbeitsproduktivitäten weitere Eigenheiten der analysierten Güter, Branchen und Länder berücksichtigt werden. Erst dann lässt sich ein Schluss ziehen, ob sich der Wohlstand durch Freihandel tatsächlich erhöht. Bezogen auf Ricardos Beispiel von Wein und Tuch gilt es, die folgenden Tatsachen zu berücksichtigen.